

《让你自己值得拥有嘴好的一切》

书籍信息

版次：1

页数：413

字数：482000

印刷时间：2015年07月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：精装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787550253537

编辑推荐

由桑楚主编的《让你自己值得拥有*好的一切（为什么你的形象价值千万全彩升级版）（精）》为励志类图书。人的形象价值的无限的，你的穿着打扮显示着你的品味和爱好，你的言谈举止是你个人修养的明证。而且，形象和性格有着密不可分的联系。形象改变了，你的性格也有可能跟着改变。形象的变化有时候不仅会改变性格，甚至还会改变人生。本书图文互助，指导和帮助广大读者塑造积极、诚信、友善的整体形象，不断提升个人的精神面貌和工作效率，全面提升自我，完善自我，从而找到属于自己的幸福。

内容简介

形象作为一个人综合素质的体现，极大地影响着你的精神面貌和人际关系，而这些都直接左右着你的事业发展。美丽外表的确能给人留下良好的第一印象，但是，别人对你的最终判断还是取决于你的整体形象和长期表现。

桑楚主编的《让你自己值得拥有最好的一切：为什么你的形象价值千万（全彩升级版）（精）》图文互助，分别从穿着服饰、仪容修饰、气质修养、交往礼仪、行为举止、综合素质等方面阐述了提升个人形象的方法，指导和帮助广大读者塑造积极、诚信、友善的整体形象，让你成为一个备受青睐的人，让你不断挖掘自身的资源，在人生的道路上纵横驰骋，让你在追求成功的道路上无往不胜，让你自己值得拥有最好的一切。

目录

第一章 为什么你的形象价值千万

第一节 形象是成功人生的潜在资本

精致生活，赢在形象

好形象更能打动人心

好形象决定成功人生

良好形象为你带来好运

形象可以为事业代言

第二节 形象是命运的助推器

好形象有时胜过好成绩

好形象能够推动成功

保持好形象，成功机会多

热情的形象影响人生际遇

不服输的形象会打动命运之神

第三节 好形象是经营人脉的金字招牌 第一章 为什么你的形象价值千万 第一节

形象是成功人生的潜在资本 精致生活，赢在形象 好形象更能打动人心

好形象决定成功人生 良好形象为你带来好运 形象可以为事业代言 第二节

形象是命运的助推器 好形象有时胜过好成绩 好形象能够推动成功

保持好形象，成功机会多 热情的形象影响人生际遇 不服输的形象会打动命运之神

第三节 好形象是经营人脉的金字招牌 真诚的图像帮你构建良好的人际关系

亲和力是你吸引他人的能量 悉心聆听能使你获得好人缘 热情不过度，人脉才稳固

主动，你已赢得了成功人脉的一半 尊重别人：你好，他好，关系好 第二章

人靠衣装美靠靓妆 第一节 以貌取人是不变的法则 以貌取人是人类的本性

一见钟情“钟”外表 多数企业以貌取人 BQ：职场通行证 第二节 服饰的强大力量

合理着装，增强自信 正确搭配，增加气势 服饰能让你更具说服力王

人们信赖衣饰亲切的人 柔化穿着，能借外力 明快的服饰，开朗的心情 第三节

穿出属于自己的风格 好服饰色彩第一 色彩彰显气质，创造个性 色彩搭配传达女性魅力

男人好“色”应有道 5种基本体型的穿衣要诀 问题身材的解决方案

找出你的着装风格趋向 第四节 穿出你的好形象 用衣服包装自我，用自信打动他人

体型有区别，穿衣有不同 女性自信着装的3大原则 第三章 仪容要美化，形象才优化

第一节 仪容要美化，形象才优化 面容修饰，铸出亮丽容颜

不同的脸形，不同的修正技巧 好形象从“头”出发 迷人的双眼需要外护和内养

4招让颈部展示青春魅力 第二节 基础保养越早开始越好 小心，洗脸方法不当会揉出皱纹

脸部护理6式，让护肤效果加倍 挑选护肤品，敏感肌肤者更要谨慎

特别的你要选择特别的洁肤方式 为不同肤质量身打造保湿方法

护肤，太阳光和寒风是两大敌人 面膜使用四注意，让你的肌肤更年轻

让眼睛受益的眼膜使用方式 预防面部皱纹，保持皮肤弹性 防止皮肤松弛需要你精心护理

第三节 化妆，美化形象的绝招 得体妆容的“8字箴言” 精致唇妆，打造完美双唇

运用化妆小技巧遮盖粉刺 眉部化妆的正确方法 眼部化妆的6个技巧 鼻部化妆的诀窍

不同脸型的化妆方法 妆容持久的小技巧 切忌补丁妆容丢了形象 补妆与卸妆的科学之道

第四节 不同场合不同妆容 面试妆容，自然、自我 职业妆，体现专业形象

生活妆，淡雅、动人 宴会妆，展现不一样的自己 舞会妆，将最闪亮的你展现出来

第五节 应对问题肌肤有妙招 黑头千万不能用手挤

小妙招拯救黑眼圈，恢复你的亮彩双眸 真假眼袋区分好，防御治疗有高招

祛除鱼尾纹需要为眼部皮肤供供氧 顺藤摸瓜，依痘痘产生的原因来消灭它

肌肤干燥，要“喝”牛奶与白醋 保养3招，跟暗淡肌肤说再见

抗皱进行时，把衰老拒之门外 用“绿色”的方法美白 第四章 修炼气质，提升形象

第一节 第一印象永远没有第二次 这是一个两分钟的世界

形象如同天气，没有谁喜欢雾霾 培养快乐心情，树立乐观形象

微笑使对方在第一时间喜欢你 热情大方的形象更深入人心 健康体魄是好形象的必要条件

一举一动中提升信任度 第二节 看起来像个成功者 好形象需要设计 打造自己的外形

增强吸引力 与成功者为伍 塑造成功者的气场 增加“曝光率” 适时缺席，显得你更重要

偶尔需要“自抬身价” 第三节 修饰内在形象 不因美丽而可爱，却因可爱而美丽

精神健康的人，拥有朝气蓬勃的形象 乐观，让你拥有容光焕发的形象
谦虚是提升形象的一种大智慧 才情是一件美丽又耐穿的衣裳 诚实让你的形象具有说服力
仁爱是一种拥有好形象的法则 让修养渗透在每一句话中 第四节 品位，为自我形象增值
让你出众的不是名牌是品位 良好的教养是品位的前提
好的品位来自对真、善、美的追求 优雅是永不过时的好品位 你的爱好透露你的品位
在生活中提升品位第五章 为人懂礼仪，形象不打折 第一节 好礼仪价值百万
好礼仪是成功的“通行证” 不可或缺的礼仪资本 礼仪是从优秀到卓越的距离
守时是最大的礼貌 对待长辈要有礼 礼貌用语拉近距离 因人而异的寒暄语 第二节
你在品味食物，别人在品味你 用餐时需注意细节 找对自己的位置最重要
杜绝不良用餐习惯 中餐礼仪 西餐礼仪 喝酒有大学问 巧妙祝酒词，增添酒席的光彩
第三节 礼仪就是最好的简历 “礼”是最好的求职推荐信 你的简历会说话
秀出你的职场“范儿” 面试时的自我介绍礼仪 面试时如何描述离职原因
要求薪酬时不宜讨价还价 面试中多谈对方，少谈自己 面试要准时到达
面试官也喜欢说话幽默风趣的人 面试冷场时，主动打破沉默留下好印象
把你的特色显示出来，让人深深记住你 电话面试，能听出你的形象
面试完毕，礼仪还要继续 第四节 精通职场礼仪，提升社交形象
入职前要知道的办公室礼仪 同事相处，礼仪让气氛更和睦
注重办公礼仪，塑造职场专业形象 异性同事交往中的礼节 学会与领导相处
懂礼让你来得体面、走得潇洒 第五节 做客有礼，待客有道 用次序礼仪体现接待规格
拜访客户，体现热情的谈话技巧 宴席上的接待礼仪 陪行乘车礼仪 商务送礼的礼品选购
做好拜访前的预约 无事也要常登“三宝殿” 饮茶礼仪：斟茶与敬茶体现修养
饮咖啡礼仪：轻缓啜饮不出丑 送客礼仪：做好“身送七步” 公务参观需要注意的事项
第六节 让你的风范比酒更有味道 点酒不可装内行 敬酒分主次，回敬有禁忌
不同类型的酒，配不同的礼仪 涂了口红的女士怎样饮酒 鸡尾酒会礼仪细节
葡萄酒饮酒礼仪：浅尝细品 西餐与餐酒如何搭配第六章 身体语言与形象 第一节
你的手会“说话” 死鱼般的手是形象的死穴 把握握手的分寸 女性应注意的握手细节
使用双手和他人握手的方式 轻触他人的手，让你给他人留下好的印象
塔尖式手势，彰显你的自信 正确地后背双手，树立你的权威
双手叉腰——你的形象更具威慑力 第二节 表情比衣服更重要
真诚的微笑使你的形象闪光 不同的笑容反映了不同的性格和形象 眼睛是表达情感的窗口
成功地运用目光，胜过千言万语 选择适合的目光投向，为自身的形象加分
轻抬眉毛表达好感 学会用眉毛传情达意 第三节 破坏形象的身体语言 脚踝相扣 头枕双手
紧握双手 双臂交叉 遮蔽动作 摸耳朵 转移视线 第四节 优雅的行为举止让你脱颖而出
站出你的自信与风采 走出你的好仪态 每一次出场都是完美现身 怎样才能坐得优雅
女人行为举止的8大禁忌 男人行为举止的6大注意事项 第五节 用你的身体语言说潜台词
想让谈话变得更轻松，可以与对方站成45° 双手放在臀部两侧，无声地宣告做好准备
获取站在左边的优势，处于主动的位置 如何正确运用态势语向他人传情达意
当众拥抱你的敌人，化被动为主动 拍抚肩膀——我对你很有信心
点头——我想激发你合作与肯定的态度第七章 沟通能力折射你的形象 第一节
最初的几秒钟决定沟通的方向 得体的介绍，让对方记住你 恰当的称呼打造你的懂礼形象
记住对方的名字 看清身份再开口 从对方的兴趣入手 寻找共同话题，化开陌生的局面
第二节 声音是沟通的乐器 声音在交流中的作用 动听的声音能够调动他人情感

人们不喜欢命令的声音 不要给他人带来听觉污染 塑造有亲和力的声音形象
控制自己说话的音量 适当的语气让你的声音更美丽 有活力的声音才最美 第三节
交流用技巧，形象更美好 在恰当的时机说正确的话 常说“谢谢”的人惹人爱
用好“对不起”之外的道歉语言 不当面纠正他人错误 多说“我们”，少说“我”
说别人想听的，不是说你想要的 维护他人的面子，显出自己的涵养
在倾听时应适当对说话者做出回应 赞美能迅速拉近人与人之间的关系 第四节
会破坏形象的谈话禁区 过分炫耀会拉低形象 喋喋不休让人生厌 不停抱怨只会损害形象
初入职场，切忌“慷慨激昂” 不要把话说绝 过多的客气话让形象打折
交谈中的小毛病破坏形象 口是心非是好形象的绊脚石 粗鲁的语言是形象杀手 第五节
闲谈，并不是随便乱谈 闲谈时，别谈论别人是非 闲谈中，勿用招人反感的5种说话方式
闲聊是加深感情的热身运动 对朋友的秘密守口如瓶的你，是最好的闲谈对象
闲谈中需要适当的自我暴露 闲谈时，切记避开别人的痛处 有所问，有所不问
闲谈中的承诺也算数，切忌做“承诺大王” 下逐客令要讲艺术，让闲聊愉快地结束
第八章 细节中的形象保卫战 第一节 维持形象，切忌因小失大 最能使人接受的香味
不让头皮屑为你的形象“添彩” 牙齿不洁净，灿烂笑容也不美丽 清新口气让你信心倍增
单侧咀嚼，容貌就要付出代价 “二郎腿”不能随便跷 别让残余唇色毁坏优雅形象
保护双手就是保护你的第二张脸 第二节 维护形象要从小事做起 别把形象丢在便利店
乘坐交通工具要懂礼仪 做一个好形象的路人甲 驾车要大度，为人有风度
无论深交初识，登门要有礼 探望别人时，带上你的温暖 第三节
公共场合形象是看得见的风景 文明观赛 不做高雅展馆里低俗的人
在影剧院里不“抢戏” 不在音乐会中奏出不和谐音 图书馆里要有读书人的静雅
参观时除了记忆，什么也别留下 参加婚礼不抢风头 第四节 面面俱到，修挺拔形象
控制体重才是对形象负责 好习惯让你拥有苗条健康的体形 不要忽略一“膝”之地
甩掉大肚腩 腰部曲线是身体曲线美的关键 背部护理不可忽视

[显示全部信息](#)

在线试读部分章节

好形象决定成功人生

生活中，有人潇洒，人见人爱，有人却哀叹自己
满腹才学，无人赏识；有人展现真我，活出精彩，也
有人却怨苍天无眼，命运不济。为什么同样生活在这个
社会中，却有着不同的境遇、不同的结果呢？
生活经验告诉我们，每个人都想追求完美的人生
，但很少有人真正去注意自己在社会交往中的形象。
这种形象不仅仅是仪容仪表的刻意修饰，更是温柔的性格、
积极的心态、文雅的修养带给人的影响力。
一个注意形象并自觉保持好形象的人，总能在人群中
得到信任，总能在逆境中得到帮助，也必定能在

人生的旅途中不断找到发挥才干的机会，最终做到时刻用自己的风采魅力影响别人，活出真正精彩和成功的人生。

所以，好形象是人生的一种资本，充分利用它不仅给你的日常生活添色加彩，更有助于提升你的影响力，助你走向成功。

形象是每个人向世界展示自我的窗口，向社会宣传自我的广告，向别人介绍自我的名片。别人从我们的形象中获取对我们的印象，而这个印象又影响着他们对我们的态度和行为。同时，每个人都在这个最基本的互动过程中追逐着自己人生的梦想，实现着生命的价值。良好的形象有助于增进入际关系，营造和谐气氛，从而促进你的成功。

红顶商人胡雪岩有一次面临生意上的一个很大危机。他在上海新开张的商行遭到当地商人的联合排挤，不久就波及了大本营杭州。一些大客户生怕胡雪岩垮台，闻风而动，都准备中止和他的生意往来。

这天胡雪岩从上海回来了，他们悄悄躲在暗处观看，想看到胡雪岩灰头土脸的样子。结果他们失望了，他们看到的是衣着光鲜、精神抖擞的胡雪岩。他们还不放心，又跟踪胡雪岩到他的商行去。他们认为胡雪岩会暂停生意进行整顿。可是胡雪岩的商行不仅没有关闭，而且他还亲自坐镇，在柜台上悠然自得地喝起茶来。这一下子令他们糊涂了，一个人遭受这么大的打击，竟然还能够如此的镇定从容！最终，胡雪岩的气度征服了他们，他们又对胡雪岩恢复了信心。

其实，当时胡雪岩的处境已是山穷水尽，就是凭他那坚如磐石的好形象，才稳住了糟糕的局面。

有人说：“形象是一个人的招牌，坏形象会毁了你的一生，而好形象会令你的影响力迅速提升。”这句话一点不错，如果我们能静下心来，认真地树立起自己的好形象，那就好比给自己的人生打造了一块“金字招牌”，能令你在风高浪险的生命历程中从容地经营和成就人生。

每个人都应该明白，好形象是成功人生的潜在资本，如果能够充分运用，将有助于促进你的成功。

良好形象为你带来好运 亚里士多德曾经说过：“美丽是最好的自荐信。

好形象决定成功人生 生活中，有人潇洒，人见人爱，有人却哀叹自己满腹才学，无人赏识；有人展现真我，活出精彩，也有人却怨苍天无眼，命运不济。为什么同样生活在这个社会中，却有着不同的境遇、不同的结果呢？

生活经验告诉我们，每个人都想追求完美的人生

，但很少有人真正去注意自己在社会交往中的形象。

这种形象不仅仅是仪容仪表的刻意修饰，更是温柔的性格、积极的心态、文雅的修养带给人的影响力。

一个注意形象并自觉保持好形象的人，总能在人

群中得到信任，总能在逆境中得到帮助，也必定能在人生的旅途中不断找到发挥才干的机会，最终做到时刻用自己的风采魅力影响别人，活出真正精彩和成功的人生。

所以，好形象是人生的一种资本，充分利用它不仅给你的日常生活添色加彩，更有助于提升你的影响力，助你走向成功。

形象是每个人向世界展示自我的窗口，向社会宣传自我的广告，向别人介绍自我的名片。别人从我们的形象中获取对我们的印象，而这个印象又影响着他们对我们的态度和行为。同时，每个人都在这个最基本的互动过程中追逐着自己人生的梦想，实现着生命的价值。良好的形象有助于增进入际关系，营造和谐气氛，从而促进你的成功。

红顶商人胡雪岩有一次面临生意上的一个很大危机。他在上海新开张的商行遭到当地商人的联合排挤，不久就波及了大本营杭州。一些大客户生怕胡雪岩垮台，闻风而动，都准备中止和他的生意往来。

这天胡雪岩从上海回来了，他们悄悄躲在暗处观看，想看到胡雪岩灰头土脸的样子。结果他们失望了，他们看到的是衣着光鲜、精神抖擞的胡雪岩。他们还不放心，又跟踪胡雪岩到他的商行去。他们认为胡雪岩会暂停生意进行整顿。可是胡雪岩的商行不仅没有关闭，而且他还亲自坐镇，在柜台上悠然自得地喝起茶来。这一下子令他们糊涂了，一个人遭受这么大的打击，竟然还能够如此的镇定从容！最终，胡雪岩的气度征服了他们，他们又对胡雪岩恢复了信心。

其实，当时胡雪岩的处境已是山穷水尽，就是凭他那坚如磐石的好形象，才稳住了糟糕的局面。

有人说：“形象是一个人的招牌，坏形象会毁了你的一生，而好形象会令你的影响力迅速提升。”这句话一点不错，如果我们能静下心来，认真地树立起自己的好形象，那就好比给自己的人生打造了一块“金字招牌”，能令你在风高浪险的生命历程中从容地经营和成就人生。

每个人都应该明白，好形象是成功人生的潜在资本，如果能够充分运用，将有助于促进你的成功。良好形象为你带来好运
亚里士多德曾经说过：“美丽是最好的自荐信。

”良好的形象是磁石，可以把别人的眼光、信赖、好感、帮助吸引到你的身上来，让你建立自信潇洒的人际关系，同时，好的人际关系又更加促进你的好形象。

1962年，在英国伦敦一个著名贵族举办的豪华宴会上，一名中年男子出尽了风头，他优雅的举止、迷人的言谈，不但令在场的所有女士都对他倾心，所有男士也都对他抱着极大的兴趣和好感。人们私下里纷纷相互打听，都想认识他，并和他成为朋友，而那位

男子，在这次宴会上也收获颇丰，不仅签下了40多单生意，结交了很多朋友，还找到了他的终身伴侣。这名男子就是英国著名的房地产新秀柯马·伊鲁斯。他的妻子艾琳娜后来在自传中这样描述他们的第一次见面：“很明显，他不是我心目中的男子形象，但是看到他俊朗的面孔、清澈的眼睛，听到他充满磁性的声音，我就怦然心动了，可关键不是这样，关键是他身上散发出的一些独特的、说不清的东西，这东西令我真正地心迷神醉……我对他一见钟情，决定要嫁给他。”

柯马·伊鲁斯的商业伙伴梅德也是从这次宴会上认识他的，他们后来终生合作，非常默契。梅德曾这样评价他：“他身上散发着一股能够征服任何人的魔力。”

那次宴会是在柯马·伊鲁斯第一次在英国上流社会的社交场合露面，可是他一露面，就凭借他优秀的形象，征服了整个伦敦的上流社会，随后，金钱和好运向他滚滚涌来。可是在12年前，柯马·伊鲁斯就来过伦敦，并出席了一个由商会举办的小型聚会。但在那次聚会上，柯马·伊鲁斯不仅受到了几位女士的嘲弄，还被侍从当成鞋匠给赶了出来。愤怒的柯马·伊鲁斯一气之下离开了伦敦。那时的柯马·伊鲁斯还是个小人物，开了一家小水泥厂，整天勤奋地忙来忙去，根本无暇顾及自己的形象。为了扩大生意，他千方百计弄到了一张商行聚会的邀请信，想混进去多结交一些人。可一进入聚会大厅，就立即知道自己走错了地方。大厅装饰得金碧辉煌，男士们个个西装革履、彬彬有礼，女士们个个华服锦衣、优雅漂亮，柯马·伊鲁斯低头看看自己，一身满是补丁而且有着厚厚油腻的工作服、大胶鞋、乱发，与这里格格不入。这时几位女士过来了，故意将酒洒在他身上，并趾高气扬地给他小费。侍从过来询问他，他讲明自己的身份，可是没人相信，而他拉一个认识他的人作证时，那个人不承认认识他，于是他被赶了出来。

生气过后，柯马·伊鲁斯开始考虑自己为什么会受到这种待遇。自然，凭他的头脑，一下子就想明白了。他回到家乡后的第一件事就是参加了一个礼仪培训班，并高薪聘请了私人形象顾问。可见，美好的形象有助于增强人际间的吸引力，有助于拓展人际关系，有助于你事业的成功。美国汽车大王艾柯卡在总结自己的成功经验时认为：“一个人要获得事业的成功，最重要的是与人相处的能力，而我检验一个人的这种能力的标准则是他的形象。”

人们在较短的时间内判断一个人，靠的不是背景材料，而是强烈的第一印象。而这个第一印象往往是在视觉器官与观察对象的外表形态相接触的一瞬间产

生的。根据“晕轮效应”，一旦第一印象这种定式产生了，在一定时期内就很难改变。短暂的人际接触，有时会决定你的人际关系能否建立起来，决定你的某项事业或某种行为的成功与否，所以，形象这种无声的语言不可忽视，否则将会出乎意料地失败，甚至都不知道原因。同样一件事情，为什么有的人完成得那么得体、那么圆满，而有的人却花费很大的力气，也总办不成？这里面虽然有偶然的因素，但也还有个必然的因素在起着重要作用，就是人们是否喜欢你、欢迎你，是否愿意帮助你，并与你合作。人们往往更乐意积极主动地甚至倾全力去帮助那些形象好的人。良好的形象能吸引更多的投资与帮助，这就像股市投资者常常投资那些看上去能涨的股。由此可见，良好的形象是你吸引他人、建立人际关系必不可少的因素。整洁大方的衣着、得体的举止、高雅的气质、良好的精神面貌和真诚的谈吐，必定给对方留下深刻美好的印象，从而建立起友谊和信任关系，达到社交目标。同时，谁拥有更多的朋友，拥有良好的人际关系，谁的形象就具有更大的魅力，谁获得成功的机会也就更多。所以，我们每个人都应该树立形象意识，从一点一滴做起，逐步建立自己的好形象，并充分运用形象去开拓自己的人际关系，追求自己的成功。……（P4 - 8）

[显示全部信息](#)

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

[更多资源请访问www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)